

1

L'ÉCONOMIE DE PLATEFORME : DESCRIPTION D'UN PHÉNOMÈNE D'INTERMÉDIATION

Quentin CORDIER

assistant à l'ULiège

--- Sommaire

Introduction	8
Section 1	
L'économie de plateforme : tentative de circonscription du phénomène	9
Section 2	
La diversité des services proposés par les plateformes numériques	18
Section 3	
Les questions juridiques posées par l'économie de plateforme	26
Conclusion	33

Introduction

1. Écrire que les nouvelles technologies numériques sont probablement en train de bouleverser fondamentalement et durablement nos sociétés paraît désormais d'une banalité sans nom tant ce discours semble récurrent. On ne compte plus les articles de presse ou scientifiques consacrés aux questions que pose la révolution numérique que nous vivons depuis quelques années déjà – et pour quelques années encore – en termes de droit au respect de la vie privée, d'enjeux démocratiques dans la réglementation des GAFA¹, d'avenir du travail humain avec le développement de la robotique, etc.

Si certains des bouleversements annoncés paraissent – à tort ou à raison – encore lointains, d'autres font déjà partie de notre quotidien. C'est le cas, notamment, des avancées dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication (N.T.I.C.). L'essor d'internet a permis, et permet, la mise en relation d'individus, d'entreprises, d'associations... où qu'ils se trouvent sur le globe et à des vitesses inégalées; le monde est devenu un village. Il en découle l'accès à une multitude d'informations et de services, qui font désormais partie de nos habitudes, tels l'échange de courriels, l'accès à des services de messagerie évolués (et cryptés), l'achat en ligne de biens ou de services, la consultation de bases de données (juridiques), la lecture de la presse, etc. Très tôt, et cela fait probablement partie d'une des philosophies d'internet², des services communautaires, qui reposent sur une forme de partage, se sont également développés. On pense notamment à l'encyclopédie en ligne *Wikipédia* qui semble aujourd'hui, chez certains des plus jeunes, reléguer son équivalent papier au titre de témoin d'un temps révolu³.

2. Depuis quelques années, cette dimension communautaire d'internet tend à s'étendre à la sphère économique. Ainsi, on a assisté à la création de plateformes de rencontres et d'échanges dans le cadre de l'économie du partage ou *sharing economy*. L'idée est, alors, d'échanger entre pairs (*peer*) un bien contre un bien, un service contre un service, ou d'offrir de tels biens ou services moyennant une juste indemnisation. Ce phénomène est également souvent désigné sous le vocable d'économie collaborative. Il nous semble toutefois que ce terme utilisé en pratique avec des sens différents ne rend plus exactement compte de l'idée de partage qui présidait à l'origine⁴. En effet, l'expression «économie collaborative» désigne également un mouvement simultané ou successif – il

est difficile d'établir une chronologie claire – d'«industrialisation» du modèle de l'économie du partage où les plateformes sont contrôlées par des opérateurs privés dans un but lucratif et où les utilisateurs peuvent également rechercher un profit personnel en proposant, par l'entremise de celles-ci, des biens ou des services⁵; nous parlerons donc d'économie de plateforme⁶.

Dans les lignes qui suivent, nous tenterons, dans un premier temps, de déterminer les éléments constitutifs de l'économie de plateforme afin de distinguer les plateformes numériques d'autres opérateurs économiques (section 1). Ensuite, nous détaillerons, brièvement et sans volonté d'exhaustivité, différents services qui peuvent être proposés par leur entremise (section 2). Enfin, nous évoquerons quelques problématiques juridiques qui nous semblent se poser avec plus d'acuité au sein de l'économie de plateforme (section 3).

Toutefois, précisons d'emblée qu'en raison de la très grande hétérogénéité des plateformes numériques, il sera difficile de dégager un schéma de base qui serait commun à toutes les plateformes numériques. Nous nous y emploierons toutefois avec pour objectif de faciliter une compréhension globale du phénomène, en assumant le risque que puisse parfois nous être reprochée une généralisation hâtive des caractéristiques de certaines plateformes – voire de la majorité d'entre elles – à l'ensemble de celles-ci.

Section 1

L'économie de plateforme : tentative de circonscription du phénomène

3. En l'absence de définition légale transversale et générale de l'économie de plateforme – ou de l'économie collaborative ou *sharing economy* – et en présence, concomitamment, de tentatives de définition doctrinales nombreuses et variées, la première et indispensable étape de délimitation du sujet d'étude semble une gageure.

Nous avons même longtemps hésité sur la question de savoir s'il fallait choisir une définition ou plutôt évoquer une série de définitions énoncées par le législateur belge ou européen dans certains textes *ad hoc* et par différents auteurs. Nous avons finalement opté pour une solution intermédiaire, évoluant par cercles concentriques en partant de l'acception la plus large possible jusqu'à atteindre, grâce à des précisions successives, la notion de plateforme numérique

¹ Google, Apple, Facebook et Amazon.

² Voy. notamment : P. GAUDRAT et F. SARDAIN, *Traité de droit civil du numérique*, t. I, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 341.

³ Voy. pour une brève analyse du passage du web 1.0 au web 2.0 puis au web 3.0 et le développement des plateformes numériques : O. LOBEL, «The Law of the Platform», *University of San Diego Legal Studies Research Paper Series*, 2016, n° 16-212, pp. 7-8, disponible sur <https://ssrn.com/abstract=2742380>.

⁴ Voy. sur le caractère éminemment connoté de certains termes utilisés dans le cadre de l'économie de

⁵ Voy. notamment, au sujet de la présence initiale d'une idée de partage qui ne fait plus partie des aspirations de beaucoup de plateformes numériques ni de leurs utilisateurs : V. HATZOPOULOS, *The Collaborative Economy and EU Law*, Oxford-Portland, Hart Publishing, 2018, p. 5.

⁶ Un choix similaire a été opéré dans un rapport pour le Parlement européen (*The Social Protection of Workers in the Platform Economy*, Bruxelles, Policy Department, European Parliament, 2017,

au sein de l'économie de plateforme que nous entendons développer dans notre contribution (A). Nous évoquerons, ensuite, quelques définitions légales belges et européennes adoptées ou en cours d'élaboration afin de régler certains aspects de l'économie de plateforme (B).

Précisons d'emblée que le choix de la définition n'est pas commandé par des considérations juridiques. Délimiter l'objet de notre étude constituait une étape indispensable à la réalisation de celle-ci. Ainsi, notre volonté n'est pas de laisser croire que la définition retenue serait juridiquement plus appropriée que d'autres que nous aurions écartées. En outre, cette définition qui servira de base pour les deux prochaines sections de notre exposé ne sera pas commune aux autres contributions.

A. À la recherche d'une définition transversale

4. Dans son acception la plus large, le développement des plateformes désigne un phénomène d'intermédiation où une plateforme numérique accessible en ligne – soit via un navigateur internet, soit via une application (smartphone, tablette, etc.) – permet à des utilisateurs d'interagir entre eux. Dans cette acception, une relation juridique ne se noue pas systématiquement entre les différents utilisateurs. Partant, un nombre extrêmement élevé de plateformes correspond à cette définition. Il peut s'agir de moteurs de recherche (tels *Google* ou *Bing*), de réseaux sociaux (tels *Facebook*, *Twitter*, *LinkedIn*), de plateformes de partage de vidéos (comme *YouTube* ou *Dailymotion*), etc.

Toutefois, lorsque nous parlerons de l'économie de plateforme nous viserons uniquement les plateformes numériques qui procèdent à la mise en relation, à l'aide d'algorithmes, d'au moins deux catégories d'utilisateurs, un demandeur de biens ou de services et un offreur de biens ou de services, afin de leur permettre, du moins en apparence, d'établir des relations juridiques entre eux. On précise, déjà, que la dénomination de ces deux catégories – demandeur et offreur – est susceptible de varier en fonction de l'activité de la plateforme. En ce qui concerne les plateformes de travail on parlera dans la suite de l'exposé de solliciteur et de prestataire, pour les plateformes de vente d'acheteur et de vendeur, pour les plateformes de financement participatif d'entrepreneur et de contributeur et pour les plateformes d'hébergement d'hébergé et d'hébergeur.

Ces deux catégories sont composées d'une multitude d'utilisateurs, d'une foule, pour reprendre le terme consacré. Les plateformes sont actives sur un marché biface – ou multiface – dès lors qu'elles s'adressent à au moins deux catégories de clientèles⁷. Le marché biface est « un type de marché dont l'agen-

cement entretient – voire nécessite – l'existence de deux clientèles différentes mais interdépendantes en ce qui concerne les produits qui y sont échangés »⁸. En outre, précisons que leur composition n'est pas fixe ; l'offreur de biens ou de services d'un jour peut très bien être le demandeur de biens ou de services d'un autre.

Il résulte de cette structuration du marché que pour être populaire (et rentable), une plateforme doit attirer à la fois un grand nombre d'utilisateurs « offreurs » et un grand nombre d'utilisateurs « demandeurs ». En effet, si la plateforme ne compte pas suffisamment de demandeurs de biens ou de services, les offreurs de tels biens ou services délaisseront la plateforme car les probabilités que celle-ci leur permette de conclure une transaction seront trop faibles, et inversement⁹. En conséquence, le mode de fonctionnement de l'économie de plateforme entretient d'importants effets de réseaux, soit, pour faire simple, une tendance à favoriser le premier et plus grand acteur au détriment des nouveaux entrants qu'on peut résumer sous l'expression anglo-saxonne « Winner Takes All »¹⁰.

Par ailleurs, certaines plateformes mettent en relation plus de deux catégories d'utilisateurs. Par exemple, la plateforme *Instacart*¹¹ – active en Amérique du Nord et qui permet la livraison de denrées alimentaires au domicile du demandeur de la prestation – fait intervenir un *shopper*, qui achète les produits dans un supermarché, et un *driver* qui les livre chez le client final. De même, la plateforme *Uber Eats*¹² met en relation – du moins d'un point de vue économique – des restaurateurs, des coursiers et des consommateurs.

intégrées : C. CODAGNONE, F. ABADIE et F. BIAGI, *The Future of Work in the « Sharing Economy » : Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation ?*, JRC Science for Policy Report, 2016, pp. 46-48, disponible sur <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/future-work-sharing-economy-market-efficiency-and-equitable-opportunities-or-unfair>.

⁸ *Puissance publique et plateformes numériques : accompagner l'« ubérisation »*. Étude annuelle 2017, Conseil d'État (France), juillet 2017, p. 25, disponible sur www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/174000714-etude-annuelle-2017-du-conseil-d-etat-puissance-publique-et-plateformes-numeriques.

⁹ Voy. notamment J. SÉNÉCHAL, « La diversité des services fournis par les plateformes en ligne et la spécificité de leur rémunération, un double défi pour le droit des contrats (2^e partie) », *A.J. Contrats d'affaires*, 2016, p. 141. Voy. aussi : D. EVANS et R. SCHMALENSEE, « The Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms », *Competition Policy International*, 2007, vol. 3, n° 1, pp. 153-155, disponible sur www.competitionpolicyinternational.com/the-industrial-organization-of-markets-with-two-sided-platforms/.

¹⁰ Voy. notamment : A. GAUTIER, « Introduction. Analyse économique des plateformes collaboratives », *op. cit.*, pp. 21-22 ; G. SMORTO, « Protecting the Weaker Parties in the Platform Economy », in N. Davidson, M. Finck et J. Infranca (éd.), *The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, sous presse, chap. 1.2.D., disponible sur <https://ssrn.com/abstract=3098048>.

⁷ Voy. pour une analyse économique : A. PERROT, « L'économie digitale et ses enjeux : le point de vue de l'économiste », *A.J. Contrats d'affaires*, 2016, p. 74 ; A. GAUTIER, « Introduction. Analyse économique des plateformes collaboratives », in G. Rue (dir.), *Aspects juridiques de l'économie collaborative*, coll. Les

5. En apparence, la plateforme crée une place de marché virtuelle au sein de laquelle l'offre et la demande peuvent se rencontrer¹³. Dans certains secteurs d'activité, la plateforme peut même être considérée comme ayant créé un marché qui n'existerait pas sans elle, ou du moins qui n'existerait que dans une (très) moindre mesure. Ainsi, le marché de la location de chambres privées ou de logement n'aurait vraisemblablement pas le même visage sans une plateforme telle *Airbnb*¹⁴. De même, le secteur de la livraison de repas par des coursiers à vélo n'aurait pas la même ampleur sans des plateformes comme *Deliveroo*¹⁵ ou *Uber Eats*.

Les utilisateurs de la plateforme ne sont pas laissés à eux-mêmes au sein de cette place de marché virtuelle. Le rôle de la plateforme consiste, également, à faciliter, voire opérer, leur appariement¹⁶ – leur *matching* pour reprendre le terme anglo-saxon. Dans cet exercice, la plateforme numérique recourt à des procédés informatiques, des algorithmes¹⁷, afin d'organiser les offres et, ou, les demandes en différentes catégories, de les classer en fonction de leur pertinence, de la qualité du bien, du service ou de l'utilisateur grâce à leur évaluation, etc.

Concernant justement l'évaluation des biens, des services ou des utilisateurs, les plateformes numériques mettent souvent à contribution les utilisateurs eux-mêmes. Ainsi, de nombreuses plateformes invitent – généralement l'utilisateur «demandeur»¹⁸ – à évaluer la qualité de la prestation de l'utilisateur «offreur», du bien ou du service. Ces évaluations prennent couramment la forme d'étoiles à attribuer en fonction de la qualité – certains dans la littérature anglo-saxonne parlent de «*Five-star reviews*»¹⁹. On peut dans ce cas parler d'évaluation «par le nuage». D'autres plateformes recourent à des mécanismes automatisés d'évaluation sur la base de critères qu'il n'est pas toujours aisé de déterminer. C'est particulièrement le cas pour les plateformes de travail.

6. Le rôle des plateformes ne se limite toutefois pas à la seule mise à disposition d'un lieu de rencontre virtuel. Elles induisent également, généralement, une standardisation des prestations qui peuvent être réalisées par leur entremise. Tant les plateformes qui ne permettent que la réalisation d'une pres-

tation déterminée que celles, plus généralistes, qui sont actives dans plusieurs catégories de services procèdent à une certaine uniformisation de l'offre de biens ou services, généralement en vue d'assurer la comparabilité des offres; les offreurs ne jouissent ainsi pas d'une totale liberté.

En outre, si les plateformes numériques laissent habituellement penser que les conventions sont conclues entre les utilisateurs, sans leur intervention, on constate que les conditions contractuelles sont souvent déterminées, à tout le moins partiellement, par les plateformes, elles-mêmes, et que beaucoup laissent peu, voire aucune marge aux parties pour une personnalisation de celles-ci²⁰. Le contact direct entre les utilisateurs est parfois rendu difficile par la plateforme.

Certaines plateformes exercent ainsi un contrôle tel sur les prestations accomplies par leur entremise qu'il nous semble que l'activité de la plateforme s'identifie à l'activité sous-jacente²¹ – à savoir l'activité que la plateforme permet de réaliser – et, partant, que l'utilisateur «demandeur» contracte, pour la fourniture du bien ou du service, avec la plateforme et probablement uniquement avec celle-ci. La plateforme *Uber* est emblématique de cette question. Interrogée sur question préjudicielle, la Cour de justice a jugé²² que le service fourni par *Uber*, consistant en la mise en relation de chauffeurs non professionnels – puisque la question préjudicielle portait sur l'offre *UberPop* – avec des clients, «doit être considéré comme faisant partie intégrante d'un service global dont l'élément principal est un service de transport [...]». Cette conclusion repose sur une appréciation factuelle de l'offre de service d'*Uber*. Ainsi, la Cour constate notamment que «[Uber] fournit une application sans laquelle [les] chauffeurs ne seraient pas amenés à fournir des services de transport et, d'autre part, les personnes désireuses d'effectuer un déplacement urbain n'auraient pas

¹³ Voy. notamment: D. EVANS et R. SCHMALENSEE, «The Industrial Organization of Markets with Two-Sided Platforms», *op. cit.*, p. 152.

¹⁴ <https://fr.airbnb.be/>.

¹⁵ <https://deliveroo.be/fr/>.

¹⁶ Par exemple, la plateforme *Uber* ne permet pas au solliciteur de choisir son chauffeur mais lui impose le chauffeur adéquat en tenant compte notamment de la proximité géographique.

¹⁷ Voy. sur l'importance des algorithmes dans le processus d'appariement: V. HATZIOPOULOS, *The Collaborative Economy and EU Law*, *op. cit.*, p. 11.

¹⁸ La plateforme *Uber* permet également au chauffeur (prestataire) d'évaluer le client (solliciteur) au terme de la course.

¹⁹ Voy. notamment: A. ATOIST, «Commoditized workers: Case study research on labor law issues arising from a set of "on-demand/gig economy" platforms», *Comparative Labor Law & Policy Journal* 2016

²⁰ Voy. notamment en ce sens: C. BUSCH et al., «The Rise of the Platform Economy: A New Challenge for EU Consumer Law?», *Journal of European Consumer and Market Law*, 2016, vol. 5, n° 1, p. 7; A. RIÉRA, «La location entre particuliers à l'ère des plateformes numériques», *A.J. Contrat*, 2018, p. 206; C. ESTEVAN DE QUESADA, «Crowdfunding in Europe», in S. Grundmann (éd.), *European Contract Law in the Digital Age*, coll. *European Contract Law and Theory*, n° 3, Cambridge, Intersentia, 2018, p. 110; *The Social Protection of Workers in the Platform Economy*, *op. cit.*, p. 25. Voy. également: G. SMORTO, «Protecting the Weaker Parties in the Platform Economy», *op. cit.*, chap. I.2.B. et II.1.

²¹ Cette situation avait déjà été envisagée par la Commission européenne dans sa communication du 2 juin 2016. Elle y propose trois critères principaux qui pourraient permettre d'identifier les plateformes numériques (collaboratives) qui fournissent «également le service sous-jacent»: (1) la détermination du prix du service sous-jacent par la plateforme; (2) la fixation, par la plateforme, des conditions contractuelles, autres que le prix, «qui déterminent la relation contractuelle entre le prestataire des services sous-jacent et l'utilisateur»; (3) la détention, par la plateforme «des principaux actifs utilisés pour fournir le service sous-jacent» (Communication de la Commission au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions, *Un agenda européen pour l'économie collaborative*, COM(2016) 356 Final, 2016, pp. 6-7).

²² C.J.U.E., 20 décembre 2017, *Asociación Profesional Elite Taxi c. Uber Systems Spain SL*, C-434/15, EU:C:2017:981, *Rev. de U.L.g.*, 2018, n° 1, p. 99, note P. VAN CIEYENBREGGEL. Voy. également pour un commentaire de cet arrêt: V. HATZIOPOULOS, «La première prise de position de la Cour en matière

recours aux services desdits chauffeurs. De surcroît, Uber exerce une influence décisive sur les conditions de la prestation de tels chauffeurs. Sur ce dernier point, il apparaît notamment qu'Uber établit, au moyen de l'application éponyme, à tout le moins le prix maximum de la course, que cette société collecte ce prix auprès du client avant d'en reverser une partie au chauffeur non professionnel du véhicule, et qu'elle exerce un certain contrôle sur la qualité des véhicules et de leurs chauffeurs ainsi que sur le comportement de ces derniers, pouvant entraîner, le cas échéant, leur exclusion²³. La Cour de justice sera prochainement amenée à répondre à une question similaire au sujet de la plateforme d'hébergement *Airbnb* dès lors qu'une question préjudicielle posée par un juge d'instruction du tribunal de grande instance de Paris est actuellement pendante^{24 25}.

Enfin, les plateformes numériques se chargent du paiement de la prestation et la plupart prélèvent, à cette occasion, une commission.

7. Pour synthétiser, nous viserons dans les lignes qui suivent les plateformes numériques entendues comme des opérateurs privés qui, au minimum, organisent une place de marché virtuelle afin de permettre la rencontre de l'offre et de la demande, induisent une certaine uniformisation des modalités d'expression de ces offres et demandes, prêtent leur concours dans la procédure d'appariement et modalisent de manière plus ou moins intense les conditions contractuelles qui lieront offreurs et demandeurs. En outre, nous ne traiterons que des plateformes qui facilitent les transactions évaluables et évaluées en argent – écartant ainsi certaines plateformes collaboratives au sens originel du terme – et qui se chargent de la gestion des paiements.

8. Cette acception exclut donc, par choix, on le répète, certaines entreprises pouvant être considérées comme des plateformes selon d'autres critères. Ainsi, par exemple, le site internet *Trivago*, qui permet de comparer des offres de nuitées, mais pas de conclure directement la convention par son entremise, ne correspond pas à notre définition. Il en va de même du site interne *Yelp* qui permet de noter, notamment des restaurants, sans que les exploitants de ceux-ci ne soient nécessairement inscrits et associés à cette démarche et sans, à nouveau, gérer la transaction entre le restaurateur et le client. Seront encore exclues des plateformes de streaming de musique ou de vidéos telles *Spotify* ou *Netflix* dès lors qu'il n'y a pas de transaction « directe » entre le consommateur, au sens courant, et le producteur du contenu²⁶.

À l'inverse, elle intègre des activités et des plateformes qui ne sont généralement pas considérées comme faisant partie de l'économie collaborative, telles les plateformes de vente²⁷. En effet, au sein des plateformes qui participent à l'idée originelle de partage, les services sont proposés en échange d'un autre service ou contre une contribution financière qui vise à prendre en charge les frais afférents au service, sans volonté de dégager un bénéfice. Quant aux biens, ils sont mis à disposition – sans transfert de propriété, donc – en vue de permettre leur utilisation par un tiers. L'ambition est, alors, de permettre à des propriétaires de biens sous-exploités d'en augmenter l'utilité en les partageant avec d'autres personnes en évitant à ces dernières de devoir acquérir un tel bien²⁸. Par exemple, le propriétaire d'une foreuse qui ne l'utilise que quelques fois sur l'année pourrait en proposer l'utilisation sur un site de partage afin d'en augmenter l'utilité (pour la communauté). Dans la pureté des principes, l'objectif n'est pas de dégager un profit de cette mise à disposition mais simplement de « rendre service ».

B. Les définitions légales belges et européennes

9. Le législateur belge n'a pas défini, on l'a dit, de manière générale la notion de « plateforme numérique » bien qu'il y fasse directement ou indirectement référence dans certains textes. En matière fiscale, en ce qui concerne l'exonération de certains revenus issus de l'économie collaborative, le législateur vise les prestations accomplies par l'entremise d'une plateforme agréée sans plus de précisions. Les travaux préparatoires de cette mesure fiscale permettent toutefois d'apporter un certain éclairage : « Les marchés *peer-to-peer* sont des plateformes (généralement électroniques) où des transactions de biens et de services sont réalisées entre parties égales. La plateforme (le marché) réunit l'offre et la demande. Elle est maintenue et développée par un tiers, qui intervient souvent aussi dans le traitement de l'aspect financier de la transaction »²⁹. Dans le secteur financier, nous verrons que le législateur est intervenu afin de réglementer certains aspects du financement participatif (voy. *infra*).

²³ C.J.U.E., arrêt *Asociación Profesional Elite Taxi c. Uber Systems Spain SL*, précité, points 37 et s.

²⁴ Affaire C-390/18, *Airbnb Ireland UC*.

²⁵ Voy. pour une première analyse de cette affaire à l'aune de la « jurisprudence Uber » : C. BUSCH, « The Sharing Economy at the CJEU: Does Airbnb pass the "Uber test"? Some observations on the pending case C-390/18 – Airbnb Ireland », *European Consumer and Market Law*, 2018, n° 4, pp. 172-174, disponible sur <https://ssrn.com/abstract=3231505>.

²⁷ Le même auteur exclut par contre les plateformes de vente en raison de sa définition des plateformes de l'économie collaborative, à savoir celles qui « facilitate : (a) access, as opposed to transfer of ownership; and (b) the conclusion of a transaction (contract) between two other parties (a tripartite relationship); (c) which parties are mostly – but not exclusively – peers, regardless of whether these are prosumers or service providers » (*ibid.*, p. 7). L'auteur s'inspire d'une définition élaborée par la Commission européenne dans une précédente communication : Communication de la Commission au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions, *Un agenda européen pour l'économie collaborative*, op. cit., spéc. p. 3.

²⁸ Voy. notamment : L. GODEFROY, « Vers une régulation juridique des places de marché de commerce en ligne entre particuliers », *Rec. Dalloz*, 2015, p. 2513 ; O. LOBEL, « The Law of the Platform », op. cit., pp. 16-17 ; A. GAUTIER, « Introduction. Analyse économique des plateformes collaboratives », op. cit., p. 16.

Le législateur français, quant à lui, a défini la notion de plateforme numérique dans différents textes et, heureusement, de manière assez cohérente. Ainsi, l'article L.111-7 du Code de la consommation dispose : « Est qualifiée d'opérateur de plateforme en ligne toute personne physique ou morale proposant, à titre professionnel, de manière rémunérée ou non, un service de communication au public reposant sur : 1° Le classement ou le référencement, au moyen d'algorithmes informatiques, de contenus, de biens ou de services proposés ou mis ligne par des tiers ; 2° Ou la mise en relation de plusieurs parties en vue de la vente d'un bien, de la fourniture d'un service ou de l'échange ou du partage d'un contenu, d'un bien ou d'un service ». Il retient uniquement le deuxièmement au sein du Code général des impôts (art. 242*bis*), auquel il est renvoyé par le titre consacré aux travailleurs utilisant une plateforme de mise en relation par voie électronique du Code du travail. En effet, l'article 242*bis* susmentionné vise les entreprises « qui mettent en relation à distance, par voie électronique, des personnes en vue de la vente d'un bien, de la fourniture d'un service ou de l'échange ou du partage d'un bien ou d'un service ».

Au niveau européen, la Commission travaille sur un ensemble de réformes en partie initiées par le développement de l'économie de plateforme mais également motivées par la volonté de la Commission de développer un marché unique numérique³⁰ ; on pense notamment à : (1) une proposition de directive concernant une meilleure application et une modernisation des règles de protection des consommateurs de l'U.E.³¹, (2) une proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil promouvant l'équité et la transparence pour les entreprises utilisatrices de services d'intermédiation en ligne³² et (3) une proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux prestataires européens de services de financement participatif pour les entreprises³³.

Ces différents textes définissent, chacun pour ce qui le concerne, la plateforme numérique. Il n'y a donc pas de définition européenne commune. Le premier prévoit certaines règles pour les places de marché en ligne entendues comme le « fournisseur de services permettant aux consommateurs et aux professionnels de conclure des contrats de vente ou de service en ligne sur son interface en ligne » ; l'interface en ligne étant définie comme « tout logiciel, y

compris un site internet ou une section de site internet, et des applications, notamment des applications mobiles, exploité par un professionnel ou pour son compte et permettant aux clients d'accéder aux biens ou aux services qu'il propose en vue de réaliser une transaction portant sur ces biens ou services »³⁴.

Le second règle certains aspects de la relation entre « un fournisseur de services d'intermédiation en ligne » et une entreprise qui fournit des biens ou des services à des consommateurs par l'intermédiaire de ce premier. Constitue un fournisseur de services d'intermédiation la personne physique ou morale qui fournit des services qui : « (a) constituent des services de la société de l'information au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 1, point b), de la directive (UE) 2015/1535 du Parlement européen et du Conseil ; (b) [permettent] aux entreprises utilisatrices d'offrir des biens ou des services aux consommateurs en vue de faciliter l'initiation de transactions directes entre ces entreprises utilisatrices et des consommateurs, indépendamment du fait que ces transactions soient finalement conclues ; (c) [sont] fournis aux entreprises utilisatrices sur la base de relations contractuelles entre, d'une part, le fournisseur de ces services et, d'autre part, aussi bien lesdites entreprises utilisatrices que les consommateurs auxquels ces dernières offrent des biens ou des services »³⁵.

Le dernier encadre certaines composantes du financement participatif entendu comme « la mise en relation des intérêts d'investisseurs et de porteurs de projets en matière de financement d'entreprises, faisant appel à une plateforme de financement participatif et consistant en l'un ou plusieurs des éléments suivants (i) la facilitation de l'octroi de prêts ; (ii) le placement sans engagement ferme [...] de valeurs mobilières émises par des porteurs de projets, ainsi que la réception et la transmission d'ordres de clients [...] concernant ces valeurs mobilières »³⁶. Les plateformes de financement participatif sont quant à elles définies comme un système d'information électronique exploité ou géré par une personne morale qui fournit des services de financement participatif et qui a été agréée à cette fin par l'Autorité européenne des marchés financiers³⁷.

³⁰ Voy. notamment : Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions sur l'examen à mi-parcours de la mise en œuvre de la stratégie pour le marché unique numérique, *Un marché unique numérique connecté pour tous*, COM(2017) 228 Final, 10 mai 2017, pp. 9-11.

³¹ Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 93/13/CEE du Conseil du 5 avril 1993, la directive 98/6/CE du Parlement européen et du Conseil, la directive 2005/29/CE du Parlement européen et du Conseil et la directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil concernant une meilleure application et une modernisation des règles de protection des consommateurs de l'U.E., COM(2018) 185.

³⁴ Art. 2, 16), du règlement (UE) 2018/302 du Parlement européen et du Conseil du 28 février 2018 visant à contrer le blocage géographique injustifié et d'autres formes de discrimination fondée sur la nationalité, le lieu de résidence ou le lieu d'établissement des clients dans le marché intérieur, et modifiant les règlements (CE) n° 2006/2004 et (UE) 2017/2394 et la directive 2009/22/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'E.E.E.), J.O.U.E., n° L 601 du 2 mars 2018.

³⁵ Art. 2, 2) et 3), de la proposition de règlement COM(2018) 238.

³⁶ Art. 3, 1., a), de la proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux prestataires européens de services de financement participatif pour les entreprises, COM(2018) 113.

³⁷ Combinaison des points b) et c) de l'article 3, 1., de la proposition de règlement du Parlement européen

Section 2

La diversité des services proposés par les plateformes numériques

10. Les services proposés par les plateformes numériques sont très variés. On rencontre des plateformes qui permettent la vente de biens, la livraison de repas, le financement d'une activité économique, la location d'un logement, etc. Nous proposons de classer les diverses plateformes numériques en quatre principales catégories : les plateformes de travail (ou *crowdwork*), les plateformes de vente, les plateformes de financement participatif (ou *crowdfunding*) et les plateformes d'hébergement. Précisons que nous ne prétendons pas à l'exhaustivité et n'ignorons pas que d'autres catégories de plateformes numériques existent. Nous avons choisi ces catégories en tenant compte des plateformes numériques les plus populaires et les plus susceptibles d'être utilisées depuis la Belgique.

Nous verrons que l'hétérogénéité se retrouve au sein de chaque catégorie. Afin de rendre le sujet plus concret, nous partons, dans la mesure du possible, pour chacune d'entre elles, de plateformes existantes et, de préférence, accessibles depuis la Belgique.

A. Les plateformes de travail

11. Les prestations de travail accomplies, par le truchement de plateformes numériques, au bénéfice de particuliers ou d'entreprises, « sollicitateurs »³⁸ de ces prestations, sont au cœur d'un intense développement doctrinal au niveau international³⁹, mais également en Belgique⁴⁰.

³⁸ Dans une précédente contribution, nous avons décidé d'employer le terme « sollicitateur » afin de désigner l'utilisateur d'une plateforme qui commande une prestation de travail par l'intermédiaire de celle-ci. Nous y renvoyons le lecteur : F. KÉFER et Q. CORDIER, « Le travailleur 2.0. Contribution à l'étude du rapport de dépendance dans l'environnement numérique », in L. Dear et E. Plasschaert (dir.), *Le contrat de travail revisité à la lumière du XXI^e siècle*, Bruxelles, Larcier, 2018, p. 46.

³⁹ Pour les développements consacrés par la doctrine étrangère au phénomène d'ubérisation du marché du travail, voy. notamment : V. DE STEFANO, « The Rise of the "Just-in-Time Workforce": On-Demand Work, Crowdwork, and Labor Protection in the "Gig-Economy" », *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 2016, vol. 37, n° 3, pp. 471-503 ; J. PRASSL et M. RISAK, « Uber, Taskrabbit, and Co.: Platforms as Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork », *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 2016, vol. 37, n° 3, pp. 619-652 ; M. RISAK, « Crowdfunding: Towards a "New" Form of Employment », in R. Blanpain, F. Hendrickx et B. Waas (éd.), *New Forms of Employment in Europe*, *Bulletin of Comparative Labour Relations*, n° 94, Alphen aan den Rijn, Kluwer Law International, 2016, pp. 93-102 ; A. ALOISI, « Commoditized workers: case study research on labor law issues arising from a set of "on-demand/gig economy" platforms », *op. cit.* ; M. CHERRY, « The Sharing Economy and the Edges of Contract Law: Comparing U.S. and U.K. Approaches », *The George Washington Law Review*, 2017, vol. 85, n° 6, pp. 102-141 ; J. PRASSL, *Humans as a service: the promise and perils of work in the gig economy*, Oxford, Oxford University Press, 2018.

⁴⁰ Pour des développements au sein de la doctrine belge, voy. notamment : C. VAN OLMEN et K. DEVLOO, « De "Uberisatie" van het Belgisch arbeidsrecht », in *L'économie du futur. Le futur de l'économie*, coll. Le droit

Cette attention particulière de la doctrine pour le phénomène s'explique probablement par l'intérêt politique et sociétal majeur que représente le marché du travail.

Au sein des plateformes numériques qui permettent la réalisation de tâches de travail, on distingue généralement entre le *crowdwork* et le *work-on-demand via app*.

12. Le *crowdwork*, à tout le moins dans son sens étroit, désigne les prestations accomplies intégralement « en ligne », à distance. Il existe une multitude de plateformes actives dans ce domaine. Certaines sont spécialisées dans un type déterminé de prestation. Ainsi, on rencontre un nombre important de plateformes spécialisées dans la création graphique (logo, identité visuelle ou site internet d'entreprise)⁴¹. La particularité de ces plateformes réside dans le mode d'attribution de la tâche qui repose sur le concours. Le solliciteur publie sur la plateforme un appel à projets dans lequel il décrit de manière plus ou moins détaillée celui-ci. Les utilisateurs de la plateforme peuvent alors soumettre leur création. Au terme d'une période déterminée, le solliciteur sélectionne la meilleure proposition dont l'auteur sera, évidemment, le seul rémunéré, généralement selon un forfait déterminé *a priori* au moment de la publication de l'appel à projets.

Il existe également des plateformes spécialisées dans les services juridiques en ligne telle *Rocket Lawyer*⁴². Celle-ci permet notamment d'accéder à des modèles de documents (contrats, promesses de vente ou d'achat, documents pour la constitution d'une société, etc.) organisés par catégorie et personnalisables notamment en fonction du droit applicable. En cas de litige résultant de l'utilisation d'un document fourni par la plateforme, les utilisateurs peuvent bénéficier de l'intervention d'un avocat « à la demande »⁴³. La plateforme permet également de poser des questions en ligne à leurs conseillers juridiques « à la demande ». Ces questions peuvent être posées par *chat* et la plateforme propose une application smartphone permettant aux utilisateurs de soumettre leurs questions à tout moment via cette dernière et d'obtenir une réponse d'un juriste sur leur smartphone. Si la question est trop complexe pour une réponse courte, la plateforme permet une connexion de 30 minutes entre l'utilisateur et le conseil. Cet entretien est gratuit pour les « membres premium ». Si la question requiert plus de 30 minutes, le conseiller juridique peut proposer à l'utilisateur ses services ; il doit alors accorder un tarif préférentiel en conformité avec les conditions générales de la plateforme. Les services de *Rocket Lawyer* sont actuel-

S. GILSON et al., « Regards de droit social sur l'économie collaborative », in G. Rue (dir.), *Aspects juridiques de l'économie collaborative*, coll. Les dossiers du B.J.S., Limal, Anthemis, 2017, pp. 27-77 ; F. KÉFER et Q. CORDIER, « Le travailleur 2.0. Contribution à l'étude du rapport de dépendance dans l'environnement numérique », *op. cit.*, p. 35 ; S. NERINCKX, « De "Uberisering" van de arbeidsmarkt: enkele bedenkingen bij het sociaal statuut van de actoren in de platformeconomie », *T.S.R.-R.D.S.*, 2018, n° 1, pp. 3-51.

⁴¹ Voy. notamment : *Crowdspring* (www.crowdspring.com/) et *99designs* (<https://99designs.fr/>).

lement disponibles aux États-Unis, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, en Espagne et en France; l'étendue des services peut varier en fonction des pays.

D'autres plateformes numériques sont généralistes et permettent la réalisation de microtâches aussi variées que la traduction de document, le contrôle de la qualité de traductions, la modération de forum, la transcription de documents, l'analyse d'images, la «catégorisation» de documents ou d'images, etc.⁴⁴⁻⁴⁵. Dans ce domaine, les trois plateformes les plus connues sont *Amazon Mechanical Turk*⁴⁶, *Figure Eight*⁴⁷ – qui associe intelligence humaine et artificielle – et *upwork*⁴⁸. Il existe également une plateforme francophone : *FouleFactory*⁴⁹.

13. Quant au *work-on-demand via app*, il désigne les prestations accomplies en présentiel, dans le monde réel. Il peut s'agir de prestations au domicile du solliciteur (nettoyage, repassage, jardinage, etc.) en recourant à des plateformes telles que *ListMinut*⁵⁰ ou *Dajobs*⁵¹, du transport et de la livraison de colis avec *Parcify*⁵² ou de repas avec *Deliveroo* ou *Uber Eats* – plateformes qui permettent également la vente de repas par des restaurateurs –, d'un service de location de voiture avec chauffeur grâce à l'application *Uber*, etc.

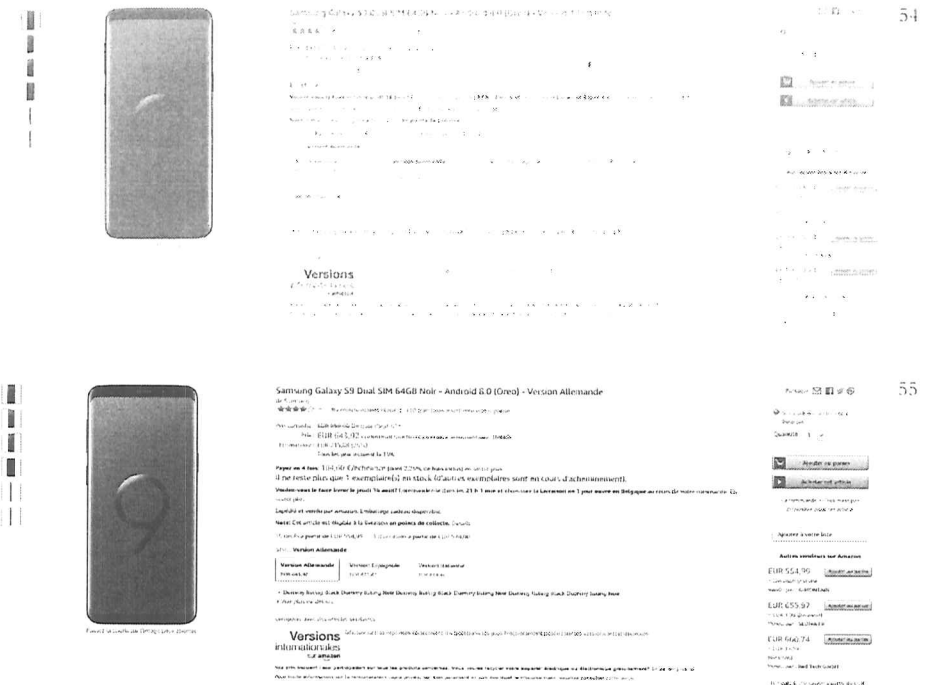
B. Les plateformes de vente

14. Au sein des plateformes de vente, on peut distinguer entre les plateformes qui permettent essentiellement la vente de biens matériels et les plateformes qui proposent exclusivement des logiciels (applications) à télécharger via la plateforme elle-même⁵³.

15. L'entreprise *Amazon* contrôle probablement l'une des plus importantes plateformes de vente en ligne pour la mise en relation de vendeurs professionnels avec des acheteurs particuliers ou des entreprises. Il s'agit de la composante *Amazon Marketplace* du géant de l'e-commerce.

Pour être tout à fait précis, *Amazon*, via son site internet, agit à la fois en tant que vendeur – soit pour ses propres produits (*Kindle*, *Echo*, etc.), soit pour de nombreuses références dans des domaines variés qu'elle vend directement – et en tant qu'intermédiaire en permettant à des vendeurs tiers de référencer leurs offres sur son site internet et, le cas échéant, de bénéficier de la livraison par *Amazon* des biens vendus.

Opérer la distinction entre les produits vendus par *Amazon* et les mêmes produits vendus par des tiers, sur la plateforme *Marketplace*, n'est sans doute pas évident pour tous les consommateurs. Prenons ici l'exemple d'un smartphone en vente sur la boutique française d'*Amazon*.



⁴⁴ Voy. notamment: A. FELTNER, «Working the Crowd: Employment and Labor Law in the Crowd-sourcing Industry», *Berkeley Journal of Employment and Labor Law*, 2011, vol. 32, n° 1, p. 148; A. ALOISI, «Commoditized workers: case study research on labor law issues arising from a set of "on-demand/gig economy" platforms», *op. cit.*, p. 666; J. PRASSI et M. RISAK, «Uber, Taskrabbit, and Co.: Platforms as Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork», *op. cit.*, p. 624.

⁴⁵ Voy. sur le fonctionnement de ces plateformes qui sont caractérisées par un découpage des tâches: M. CHERRY, «Beyond Misclassification: The Digital Transformation of Work», *op. cit.*, pp. 591-592.

⁴⁶ www.mturk.com/mturk/welcome.

⁴⁷ www.figure-eight.com/.

⁴⁸ www.upwork.com/.

⁴⁹ www.foulefactory.com/.

⁵⁰ <https://listminut.be/fr/>.

⁵¹ www.dajobs.be/fr/.

⁵² <https://parcifyteam.wdenoise.com/fr/>.

⁵⁴ «Samsung Galaxy S9 64 GB (Dual SIM) – Noir – Android 8.0: Amazon.fr: High-tech», s.d., disponible sur www.amazon.fr/Samsung-Galaxy-Dual-SIM-Internationale/dp/B079SQ5VHX/ref=sr_1_1?s=electronics&ie=UTF8&qid=1534164414&sr=1-1&keywords=samsung%2Bgala%2Bs9&th=1 (consulté le 13 août 2018).

⁵⁵ «Samsung Galaxy S9 Dual SIM 64GB Noir: Amazon.fr: High-tech», s.d., disponible sur www.amazon.fr/Samsung-Galaxy-Dual-SIM-Internationale/dp/B079SQ5VHX/ref=sr_1_1?s=electronics&ie=UTF8&qid=1534164414&sr=1-1&keywords=samsung%2Bgala%2Bs9&th=1 (consulté le 13 août 2018).

On remarque que les deux annonces concernent deux smartphones identiques. Les deux annonces sont également rédigées d'une manière tout à fait semblable : photo d'illustration identique, formulation du titre similaire, notation des clients similaire, même possibilité de paiement échelonné, etc. Cependant, outre une notable différence de prix, le lecteur attentif aura remarqué que la première annonce correspond à un produit vendu par un vendeur tiers, alors que la seconde correspond à un produit directement vendu par Amazon ; en témoigne la mention « Vendu par A-MONTAIN et expédié par Amazon » dans la première et « Expédié et vendu par Amazon » dans la seconde.

On note que la problématique de l'identification du vendeur est abordée par la proposition de directive dont il a été question *supra*, laquelle prévoit que le consommateur qui contracte avec une place de marché en ligne doit notamment être informé quant à la qualité du tiers (professionnel ou non), à l'applicabilité du droit de la consommation et quant à « l'identité du professionnel chargé de garantir l'application des droits des consommateurs découlant de la législation de l'Union [...] »⁵⁶.

16. Une autre plateforme de biens corporels bien connue est la plateforme *eBay*. Contrairement à Amazon, celle-ci n'est pas en priorité destinée aux vendeurs professionnels ; on y retrouve donc, en nombre, tant des particuliers que des professionnels. Une autre différence concerne la détermination du prix. Les vendeurs peuvent soit proposer leurs biens à un prix fixe qu'ils déterminent, soit recourir à un système d'enchère.

17. Concernant le domaine de la « vente » de logiciels, les plateformes les plus importantes sont probablement celles des distributeurs de systèmes d'exploitation, soit le *Microsoft Store*, l'*App Store* d'*Apple* ou *Google Play*. Ces plateformes permettent le téléchargement sur smartphone, tablette ou ordinateur des applications du distributeur du système d'exploitation mais également le téléchargement gratuit ou payant d'une multitude d'applications d'éditeurs tiers. La plupart de ces plateformes prélèvent un pourcentage plus ou moins important sur les ventes. Outre ces plateformes « constructeur », on rencontre également des plateformes de mise à disposition de logiciels telle la plateforme *Steam* axée essentiellement sur le domaine des jeux vidéo⁵⁷.

C. Les plateformes de financement participatif

18. Le financement participatif, bien qu'occupant actuellement une place marginale par rapport aux modes classiques de financement, bénéficie de pers-

⁵⁶ Art. 2, (4), de la proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 93/13/CEE du Conseil du 5 avril 1993, la directive 98/6/CE du Parlement européen et du Conseil, la directive 2005/29/CE du Parlement européen et du Conseil et la directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil concernant une meilleure application et une modernisation des règles de protec-

pectives de croissance importantes et, en valeur absolue, concerne déjà des montants non négligeables⁵⁸. Ce mode de financement est rendu possible grâce à l'intermédiation de plateformes numériques de financement participatif.

Celles-ci peuvent permettre la levée de fonds à des fins purement caritatives à destination de fondations ou d'associations, ou d'œuvres ponctuelles ; nous n'approfondirons pas plus avant cette dimension. D'autres plateformes permettent le financement de produits, de services ou d'entreprises. Elles recourent, alors, à différents procédés en vue d'organiser ce financement.

On distingue généralement, parmi les modalités de financement, entre le don, le versement d'une somme d'argent moyennant récompense⁵⁹ – récompense qui consistera souvent, mais pas systématiquement, en un ou plusieurs exemplaires du produit financé –, le prêt et l'investissement⁶⁰. Aussi, la première difficulté consiste dans la qualification de la convention. On note que plusieurs procédés peuvent se rencontrer au sein d'une même plateforme, voire pour un même projet.

Par ailleurs, les modalités concrètes de gestion du financement peuvent également varier. La plupart des plateformes consultées requièrent de l'émetteur du projet qu'il détermine, dès le départ, le montant nécessaire pour la réalisation de celui-ci. Certaines plateformes ne transféreront les montants reçus des contributeurs que si, et lorsque l'objectif initial du financement est atteint⁶¹. D'autres en revanche verseront les montants récoltés que l'objectif initial ait été atteint ou non ou laissent le choix à l'entrepreneur « financé »⁶².

⁵⁸ Voy. notamment sur ce point : J. ARMOUR et L. ENRIQUES, « The Promise and Perils of Crowdfunding: Between Corporate Finance and Consumer Contracts », *The Modern Law Review*, 2018, vol. 81, n° 1, p. 52 ; C. ESTEVAN DE QUESADA, « Crowdfunding in Europe », *op. cit.*, pp. 105-106.

⁵⁹ Certains auteurs considèrent que ces deux types de *crowdfunding* font partie d'une même catégorie et parlent de don avec ou sans contrepartie. Voy. pour une intéressante étude du don avec contrepartie (à l'aune du droit français) : N. BLANC, « Mystérieux "don avec contrepartie" », in A.-V. Le Fur (dir.), *Le cadre juridique du crowdfunding : analyses prospectives*, coll. Trans Europe Experts, n° 11, Paris, Société de législation comparée, 2015, pp. 251-261. Voy. également sur le *crowdfunding* avec récompense : J. ARMOUR et L. ENRIQUES, « The Promise and Perils of Crowdfunding », *op. cit.*, pp. 62-64.

⁶⁰ Voy. notamment : V. PALM, « Réglementation et pratique de la finance participative en Belgique (première partie) », *Rev. dr. U.Lg.*, 2016, n° 2, pp. 274-276 ; A. DELIVORIAS, *Crowdfunding in Europe : Introduction and state of play*, European Parliament (Think Tank), 2017, p. 2, disponible sur [www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI\(2017\)595882](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2017)595882) (consulté le 16 octobre 2018) ; J. ARMOUR et L. ENRIQUES, « The Promise and Perils of Crowdfunding », *op. cit.*, pp. 51-84 ; C. ESTEVAN DE QUESADA, « Crowdfunding in Europe », *op. cit.*, pp. 112-116.

⁶¹ La plateforme *Kickstarter* fonctionne, pour reprendre les termes de la plateforme, sur le modèle du « tout ou rien » dès lors que « les contributeurs ne sont débités qu'à la fin d'une campagne de financement réussie, dont l'objectif a été atteint ou dépassé. Lorsqu'un projet n'est pas intégralement financé, les contributeurs ne sont pas débités et il n'y a pas de transfert d'argent » (« Pourquoi le financement "tout ou rien" ? », *Centre d'aide*, s.d., disponible sur <http://help.kickstarter.com/hc/fr/articles/115005047893-Pourquoi-le-financement-tout-ou-rien-> [consulté le 15 octobre 2018]).

⁶² La plateforme *Indiegogo* permet à l'entrepreneur de choisir entre un « Flexible Funding » où l'entrepreneur conserve l'intégralité du montant récolté sans considération d'un objectif à atteindre et un

19. Parmi les plateformes de *crowdfunding* les plus connues, on compte notamment *Kickstarter*⁶³ et *Indiegogo*⁶⁴. La première, active dans le domaine artistique et le « design » au sens large et les produits technologiques, repose sur le modèle du don et, ou, de la récompense. Ainsi, en fonction du montant versé par le contributeur, celui-ci ne recevra rien – si ce n'est les remerciements de l'émetteur du projet –, une récompense de faible « valeur », ou une récompense qui consiste en un ou plusieurs exemplaires du produit financé, le cas échéant agrémentée de produits « collectors ».

La seconde plateforme permet le financement d'un panel plus large de produits : créations artistiques, produits dans les nouvelles technologies, moyens de transport, etc. La plateforme se fonde également sur le mode du don et de la récompense mais elle permet aussi d'investir dans des entreprises grâce à une collaboration avec la plateforme numérique *Microventures*⁶⁵ spécialisée dans le financement des *Startups*⁶⁶. En outre, *Indiegogo* propose son propre *Marketplace* au sein duquel les consommateurs peuvent acquérir des produits proposés par des vendeurs tiers en bénéficiant d'un mécanisme de garantie de la livraison mis en place par *Indiegogo*⁶⁷ ; dans cette dimension, la plateforme appartient également à la catégorie des plateformes de vente examinée *supra*.

Toutes les plateformes qui viennent d'être citées sont établies aux États-Unis. Elles n'en sont pas moins accessibles aux contributeurs et entrepreneurs belges. En effet, l'économie de plateforme – et les plateformes de *crowdfunding* en sont un exemple topique –, de par le recours nécessaire aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, s'inscrit parfaitement dans la tendance à la mondialisation de l'économie. Toute personne qui dispose d'une connexion internet peut recourir aux services proposés par l'entremise d'une plateforme numérique sauf, à l'évidence, si ceux-ci sont rattachés à un territoire donné ; tel est le cas, par exemple, des plateformes de transport. Cet aspect est susceptible de poser des difficultés en termes de droit applicable et de compétence des juridictions (voy. *infra*).

Certaines plateformes de financement participatif sont également établies en Belgique. Dans son étude réalisée en 2015, la Commission européenne en avait recensé six actives au cours de l'année 2014⁶⁸. À titre d'illustration, on

⁶³ www.kickstarter.com/?lang=fr.

⁶⁴ www.indiegogo.com/.

⁶⁵ <https://equity.indiegogo.com/>.

⁶⁶ <https://microventures.com/>.

⁶⁷ Voy. « Marketplace Guaranteed Shipping Policy: FAQ for Buyers », *Indiegogo Help Center*, s.d., disponible sur <http://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/115003370187-Marketplace-Guaranteed-Shipping-Policy-FAQ-for-Buyers> (consulté le 16 octobre 2018).

relève la mise en place par *Hello bank !* d'une plateforme de *crowdfunding* *Hello bank ! Crowd*^{69 70}.

20. Enfin, au niveau du cadre réglementaire, et même si cette question dépasse de loin l'objet de notre contribution, on note que certaines activités accomplies par des plateformes de financement participatif sont réglementées spécifiquement, en droit belge, par la loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du *crowdfunding* et portant des dispositions diverses en matière de finances⁷¹. Les dispositions de cette loi prévoient notamment une obligation d'agrément pour les entreprises qui proposent un service de financement alternatif⁷² autres que les entreprises réglementées⁷³. Par entreprise réglementée, il y a lieu d'entendre : « les établissements de crédit visés à l'article 1^{er}, § 3, de la loi du 25 avril 2014 relative au statut et au contrôle des établissements de crédit et des sociétés de bourse » et « les entreprises d'investissement visées à l'article 3, § 1^{er}, de la loi du 25 octobre 2016 relative à l'accès à l'activité de prestation de services d'investissement et au contrôle des sociétés de gestion de portefeuille et de conseil en investissement »⁷⁴.

L'autorité des services et marchés financiers (FSMA) est chargée d'assurer la publicité des plateformes de financement agréées. À cette fin, une page web est accessible sur le site internet de la FSMA⁷⁵.

Par ailleurs, on rappelle qu'une proposition de règlement du parlement européen et du conseil relatif aux prestataires européens de services de financement participatif pour les entreprises est actuellement en discussion⁷⁶.

⁶⁹ <https://crowd.hellobank.be/fr>.

⁷⁰ Voy. pour une liste non exhaustive de plateformes de *crowdfunding* françaises ou belges : M. HENDRICKX, *Crowdfunding : mode d'emploi : comment trouver de 300 € à un million grâce au financement participatif?*, Liège, Edipro, 2014, pp. 27-28.

⁷¹ Pour une analyse de cette réglementation, voy. notamment : D. WILLERMAIN, « Le crowdfunding comme nouveau mode de financement des entreprises : le droit à l'ère du financement participatif », *T.R.V.-R.P.S.*, 2017, pp. 792-796.

⁷² Par service de financement alternatif, il y a lieu d'entendre : « le service consistant à effectuer, par le biais de sites Internet ou par tout autre moyen électronique, la commercialisation d'instruments de placement émis par des émetteurs-entrepreneurs, par des fonds starters ou par des véhicules de financement, dans le cadre d'une offre, qu'elle soit publique ou non, sans prestation d'un service d'investissement relativement à ces instruments de placement, à l'exception, le cas échéant, des services suivants : le service de conseil en investissement ; le service de réception et transmission d'ordres » (art. 4, 1^o, de la loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du *crowdfunding* et portant des dispositions diverses en matière de finances, *M.B.*, 20 décembre 2016 (3^e éd.)).

⁷³ Art. 5 de la loi du 18 décembre 2016.

⁷⁴ Art. 4, 10^o, de la loi du 18 décembre 2016.

⁷⁵ www.fsma.be/fr/list/plateformes-de-financement-alternatif-agreees-en-belgique.

D. Les plateformes d'hébergement

21. Les plateformes d'hébergement permettent à un utilisateur «demandeur» de trouver et de réserver un logement mis à disposition par un hébergeur. L'hébergeur peut être un particulier – qui n'agit pas dans le cadre de son activité professionnelle. Quant au logement, il peut s'agir d'une chambre «chez l'habitant», de l'intégralité d'un appartement, d'une maison ou d'une chambre d'hôtel.

Concrètement, le candidat à l'hébergement se connecte au site internet de la plateforme et effectue une recherche parmi les hébergements disponibles en fonction de la date, de la durée de son séjour et de sa localisation. Les hébergements sont classés par la plateforme selon des critères variables. Afin de faciliter son choix, le candidat à l'hébergement dispose d'une série d'informations sur celui-ci, de photographies mais aussi, et peut-être surtout, dans la plupart des cas, de l'évaluation de l'hébergement par les précédents utilisateurs.

Une fois l'hébergement choisi, il peut être réservé par le biais de la plateforme. Celle-ci recevra, de l'utilisateur, le paiement du logement.

22. La plateforme la plus connue dans le domaine de l'hébergement «chez l'habitant» est la plateforme américaine *Airbnb*⁷⁷. Celle-ci se targue de permettre l'accès à plus de 5 millions de «*unique places*» dans plus de 81.000 villes réparties dans 191 pays⁷⁸ rivalisant ainsi avec les plus grands groupes hôteliers, sans pourtant posséder le moindre hôtel⁷⁹.

En ce qui concerne la mise à disposition de nuitées dans des établissements hôteliers «classiques», on peut notamment compter sur la plateforme *Booking* qui permet de choisir son hôtel selon différents critères et de le réserver directement par l'intermédiaire de la plateforme.

Section 3

Les questions juridiques posées par l'économie de plateforme

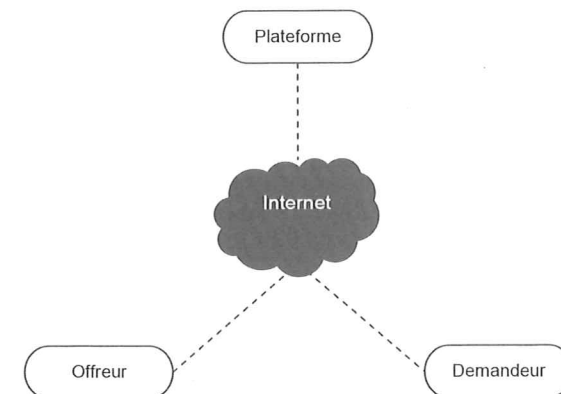
23. L'économie de plateforme considérée sous l'angle juridique fait naître dans l'esprit du juriste une multitude de questions dont certaines seront traitées dans le présent ouvrage. Nous avons choisi, parmi tant d'autres, d'en évoquer trois : l'identification des relations juridiques dans l'économie de plateforme (A), la qualité des utilisateurs dans l'économie de plateforme (B) et l'incidence du développement de l'économie de plateforme sous l'angle du droit interna-

tional privé (C). Nous ne prétendons par contre pas, dans les lignes qui suivent, apporter une solution à ces questions.

Par ailleurs, nous nous sommes concentrés sur une analyse des relations contractuelles, mettant de côté les questions de responsabilité extracontractuelle qui ne manqueront pas également de se poser dans le cadre de l'économie de plateforme.

A. L'identification des relations juridiques dans l'économie de plateforme

24. Les relations qui se nouent, grâce à internet, entre les différents acteurs de l'économie de plateforme semblent se structurer sous une forme triangulaire avec l'identification de trois relations : entre la plateforme et l'utilisateur offreur, entre la plateforme et l'utilisateur demandeur et entre l'offreur et le demandeur.



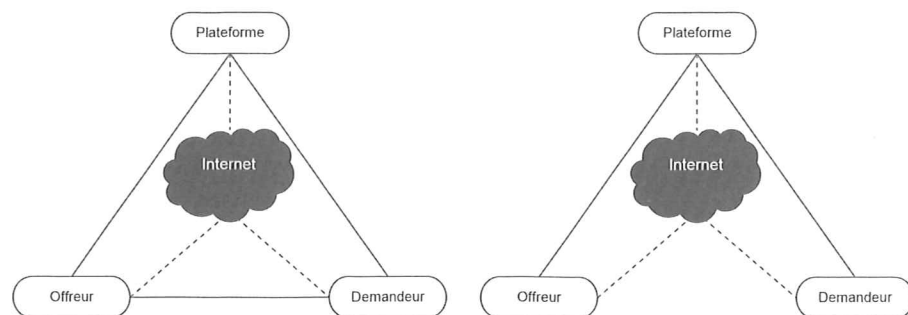
L'identification, en droit, des différentes relations n'est toutefois pas aisée. Pour certaines plateformes, cette configuration triangulaire est confirmée par l'existence d'une relation contractuelle au sens (très) large, quelle que soit sa qualification, entre chacun des protagonistes ; tel est le cas avec une plateforme comme *Airbnb*. Cette première configuration correspond à la figure de gauche de la page suivante.

Dans d'autres situations, s'il y a bien une interdépendance économique entre deux catégories d'utilisateurs – propre aux marchés bifaces ou multifaces exposés *supra* –, il ne semble par contre pas y avoir de relation juridique entre chacun des protagonistes. C'est notamment le cas, selon nous, de la plateforme *Uber* qui, quoi qu'en disent ses conditions générales⁸⁰, devrait être considérée

⁷⁷ Voy. notamment pour une étude de la plateforme *Airbnb* : V. MAK, «Regulating Online Platforms – The Case of Airbnb», in S. Grundmann (éd.), *European Contract Law in the Digital Age*, coll. European Contract Law and Theory, n° 3, Cambridge, Intersentia, 2018, p. 87.

⁸⁰ Les conditions générales de la plateforme précisent en lettres capitales : «Vous reconnaissez qu'Uber ne fournit pas de services de transport ou logistiques et qu'elle n'agit pas en qualité de transporteur et que

comme une entreprise de transport et les chauffeurs comme des agents d'exécution de cette dernière. Cette position nous paraît confortée par la jurisprudence de la Cour de justice précédemment évoquée. À notre connaissance, cette deuxième « configuration » juridique ne se rencontre que parmi les plateformes de travail⁸¹. Elle est représentée par la figure de droite.



Dans la première situation, à considérer que la qualification des relations entre les utilisateurs s'opère en appliquant le droit belge, concernant les plateformes qui permettent l'accomplissement de prestations de travail, celles-ci pourront être qualifiées, en fonction des circonstances concrètes, de contrat d'entreprise, de contrat de mandat, de contrat de travail, etc. En ce qui concerne les plateformes de vente, lorsque la transaction porte sur un bien corporel, la convention sera, selon toute vraisemblance, qualifiée de contrat de vente. Par contre, lorsque la transaction porte sur un bien incorporel, tel qu'une application smartphone ou un programme informatique, la qualification dépendra de l'application des règles en matière de propriété intellectuelle, notamment relatives à l'octroi de licence. Dans le cadre du financement participatif, la qualification de la relation entre l'entrepreneur et le contributeur variera en fonction du mode de financement : donation, vente d'une chose future⁸², prêt, etc. Enfin, la mise à disposition d'un logement par le truchement d'une plateforme d'hébergement pourra être qualifiée de contrat de louage.

25. La relation qui se noue entre la plateforme et ses utilisateurs – tant offreurs que demandeurs – ne pourra par contre pas bénéficier, nous semble-t-il, dans la plupart des cas, d'une qualification unique. Chaque utilisateur sera vraisemblablement lié à la plateforme par un contrat de licence pour l'utilisa-

tion de l'application et de la base de données élaborée par la plateforme⁸³. Ainsi, les conditions de service de la plateforme *Airbnb* précisent que celle-ci octroie aux utilisateurs « une licence limitée, non exclusive, non cessible, révocable, et ne pouvant faire l'objet d'une sous-licence pour (i) télécharger et utiliser l'application sur votre ou vos appareils personnels, et (ii) accéder au Contenu collectif mis à [la disposition des utilisateurs] via la Plateforme Airbnb, et le consulter [...] »⁸⁴. Les conditions générales de la plateforme *Uber* disposent quant à elles : « *Uber* vous accorde une licence limitée, non exclusive, sans droit de sous-licence, révocable et non cessible : (i) d'accès et d'utilisation des Applications sur votre dispositif personnel pour ce qui a trait uniquement à votre utilisation des Services ; et (ii) d'accès et d'utilisation de tout contenu, information et matériel y afférent pouvant être mis à votre disposition dans le cadre des services [...] »⁸⁵.

Toutefois, outre cette autorisation d'accès à la plateforme et aux données, la plupart des plateformes offrent des services annexes qui devront être également qualifiés. En premier lieu, dès lors qu'elles prennent en charge le paiement de la transaction, un contrat de mandat sera vraisemblablement conclu entre la plateforme numérique et l'offreur de biens ou de services. Par ailleurs, certaines plateformes – c'est spécialement le cas des plateformes de vente – s'engagent contractuellement à livrer un bien ou permettre le téléchargement d'une application. Dans le cas de la plateforme *Uber*, dont on considère qu'elle exerce l'activité sous-jacente de transport, pourront être identifiés une relation contractuelle ayant pour objet une prestation de transport entre celle-ci et le client final et un contrat de service entre la plateforme et le chauffeur – intervenant en tant qu'agent d'exécution de celle-ci.

Enfin, les plateformes qui permettent la mise en relation de trois catégories d'utilisateurs – voire plus – compliquent encore un peu l'analyse des relations contractuelles. À titre d'illustration, *Deliveroo*, on l'a dit, permet à des consommateurs de commander via une application ou le site internet de la plateforme un repas préparé par un restaurateur inscrit sur celle-ci et qui sera livré par un coursier à vélo *indépendant*⁸⁶ qui possède également un compte sur la plateforme. En pratique, pour faire simple, le consommateur, grâce à l'application « client » de *Deliveroo* dispose, suivant sa localisation, d'une liste de restaurants disponibles, qu'il peut trier ou filtrer selon différents critères et bénéficie des évaluations de ces établissements encodées par les précédents utilisateurs. Lorsqu'il a décidé

rales d'utilisation Uber », 4 décembre 2017, disponible sur www.uber.com/legal/terms/be/ [consulté le 7 novembre 2018]).

⁸¹ Voy., dans cet ouvrage, J. CLESSE, Q. CORDIER et F. KÉFER, « Le statut social des travailleurs de plateformes numériques ».

⁸² Il nous semble en effet permis de considérer que dans bien des cas de *crowdfunding* moyennant récom-

⁸³ Voy. pour une étude originale sur la nature des « terms of service » qui peut avoir un intérêt pour l'étude des relations contractuelles entre les plateformes numériques et les utilisateurs de celles-ci : P. JACEK PALKA, « Terms of Service Are Not Contracts – Beyond Contract Law in the Regulation of Online Platforms », in S. Grundmann (éd.), *European Contract Law in the Digital Age*, coll. European Contract Law and Theory, n° 3, Cambridge, Intersentia, 2018, pp. 135-161.

⁸⁴ Art. 5.4, « Conditions de Service Airbnb », 16 avril 2018, disponible sur <https://fr.airbnb.be/terms> (consulté le 7 novembre 2018).

⁸⁵ « Conditions générales d'utilisation Uber », *op. cit.*

⁸⁶ Pour une analyse de la nature de la relation de travail entre la plateforme *Deliveroo* et ses coursiers, voy.,

des mets qu'il compte déguster, il commande ceux-ci, précise, le cas échéant, le montant du pourboire qu'il décide d'octroyer, valide sa commande et paie cette dernière, le tout grâce à son application. Le restaurateur est informé de la commande grâce à l'interface « restaurateur » de *Deliveroo*. Quant au coursier, la commande lui est communiquée sur son smartphone via l'application « coursier » de *Deliveroo* et mentionne, notamment, la localisation du restaurant et du consommateur. Au moment de la réception de la commande par le coursier, le consommateur en est informé via l'application « client » de *Deliveroo* et peut suivre le coursier, dès lors que celui-ci est géolocalisé par son smartphone, jusqu'au lieu de livraison. D'un point de vue économique, nous sommes bien en présence de trois catégories d'utilisateurs de la plateforme *Deliveroo*, interdépendantes les unes des autres. D'un point de vue juridique, suivant les conditions générales de prestation de service de *Deliveroo*, il existe une relation contractuelle entre la plateforme et chaque catégorie d'utilisateur ainsi qu'entre le restaurateur et le consommateur – la plateforme étant le mandataire du restaurateur : « Deliveroo agit [en tant qu'agent] pour le compte du Restaurant Partenaire lorsqu'il vous propose les Repas et conclut toute commande que vous passez »⁸⁷. Il n'y a par contre pas de relation contractuelle entre le coursier et le consommateur, ni entre ce premier et le restaurateur ; les coursiers sont des agents d'exécution de la plateforme.

B. La qualité des utilisateurs de plateformes numériques

26. Suivant notamment les spécificités de la plateforme, les relations contractuelles peuvent se nouer entre des utilisateurs consommateurs (C2C), entre des utilisateurs professionnels (B2B) et entre des utilisateurs professionnels et des utilisateurs consommateurs (B2C). La qualité des parties à un contrat aura une incidence sur l'application de certains corps de règles : droit de la consommation⁸⁸, compétences juridictionnelles, etc. On note que certains parlent plutôt, concernant l'économie collaborative, de relations entre pairs ou *peer to peer*⁸⁹. Il ne nous semble toutefois pas que cette « qualification » de pair fasse disparaître la distinction entre consommateur (ou non professionnel) et entreprise (ou professionnel)⁹⁰.

Au sein de l'économie de plateforme, il peut être difficile de déterminer en quelle qualité agissent les parties. La personne qui effectue périodiquement des travaux de jardinage chez des particuliers par l'entremise de la plateforme *List-Minut* agit-elle dans le cadre d'une activité professionnelle ? le propriétaire d'un bien qui propose périodiquement une de ses chambres sur la plateforme *Airbnb* le fait-il dans le cadre de l'exercice d'une activité professionnelle⁹¹ ?, etc. À cet égard, Orly Lobel note que : « [...] the platform economy defies conventional regulatory theory. Millions of people are becoming part-time entrepreneurs, disrupting established business models and entrenched market interests, and challenging regulated industries, all while turning ideas about consumption, work, risk, and ownership on their head [...] »^{92 93}.

Cet exercice n'est pas facilité par l'absence d'approche transversale de la question. Ainsi, il n'est pas inenvisageable, pour une même activité, qu'une personne puisse être considérée comme un professionnel au sens du droit de la consommation mais comme ne percevant pas de revenus professionnels en droit fiscal. En cette matière, le législateur fiscal considère que certains revenus obtenus par l'entremise de plateformes électroniques, pour autant qu'ils ne dépassent pas un certain montant, ne sont pas des revenus professionnels mais des revenus divers.

27. Dans l'état actuel, le droit de la consommation ne trouvera pas à s'appliquer aux contrats conclus entre un utilisateur « demandeur » qui peut être qualifié de consommateur lorsque l'utilisateur « offreur » n'agit pas à des fins qui entrent dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale, même s'ils ont été mis en relation par une plateforme numérique qui, elle, doit être considérée comme une entreprise. Certains auteurs s'émeuvent de cette situation et notent que : « [...] many contracts, although concluded in the highly professional environment of an online platform, totally escape the scope of application of existing consumer contract law »^{94 95}.

28. Par ailleurs, la relation entre les utilisateurs et la plateforme sera soit du type B2B soit du type B2C étant donné que la plateforme est une entreprise. Théoriquement, cette structuration pourrait déboucher sur des résultats origi-

⁸⁷ Point 2, « Mentions légales Deliveroo », s.d., disponible sur <https://deliveroo.be/legal> (consulté le 7 novembre 2018).

⁸⁸ Voy. notamment, pour une étude sur la « compatibilité » du droit de la consommation avec le développement de l'économie de plateforme : C. BUSCH *et al.*, « The Rise of the Platform Economy: A New Challenge for EU Consumer Law? », *op. cit.*, p. 4. Voy. également : P. VAN CLEYNENBREUGEL, « Le droit de l'Union européenne face à l'économie collaborative », *Rev. trim. dr. eur.*, 2017, n° 4, pp. 697-722.

⁸⁹ Voy. notamment : G. SMORTO, « Protecting the Weaker Parties in the Platform Economy », *op. cit.*, chap. I.1.C.

⁹¹ Voy. notamment sur cette question : V. MAK, « Regulating Online Platforms – The Case of Airbnb », *op. cit.*, p. 96.

⁹² O. LOBEL, « The Law of the Platform », *op. cit.*, p. 5.

⁹³ Traduction libre : « [...] l'économie de plateforme défie la théorie réglementaire traditionnelle. Des millions de personnes deviennent des entrepreneurs à temps partiel, ce qui perturbe les modèles économiques établis et les intérêts du marché, et défie des industries réglementées, tout en bouleversant notre conception du travail, du risque et de la propriété [...] ».

⁹⁴ C. BUSCH *et al.*, « The Rise of the Platform Economy: A New Challenge for EU Consumer Law? », *op. cit.*, p. 4.

⁹⁵ Traduction libre : « [...] de nombreux contrats, bien que conclus au sein de l'environnement hautement

naux lorsque les utilisateurs « offreur » et « demandeur » sont des consommateurs puisque des stipulations contractuelles rédigées par la plateforme tant pour sa relation avec les utilisateurs que pour la relation entre les utilisateurs seraient écartées vis-à-vis de la plateforme en application du droit de la consommation, mais pas dans la relation entre utilisateurs.

C. L'économie de plateforme sous l'angle du droit international privé

29. Le recours par les plateformes numériques – consubstantiel à leur activité – aux technologies de l'information et de la communication et plus précisément à internet permet, voire induit, la mise en relation d'individus géographiquement éloignés et, partant, pouvant très bien résider dans différents États. Cette constatation vaut à tout le moins pour les plateformes numériques qui ne nécessitent pas l'accomplissement de prestations matérielles localisées à proximité du bénéficiaire et ne vaut donc pas pour des plateformes telles *Uber* ou *Deliveroo*. Avec le développement d'internet et en raison de son unicité et donc de l'absence de frontière « sur la toile », le monde est devenu un village.

En conséquence, il est tout à fait imaginable – et ce sera même très régulièrement le cas – qu'une plateforme numérique juridiquement localisée dans un État « X » mette en relation un utilisateur offreur résident d'un État « Y » avec un utilisateur demandeur de biens ou services résident d'un État « Z », le cas échéant en présence de conditions générales qui prévoient que le droit applicable est celui de l'État « W ».

Ainsi, en guise d'illustration, un particulier belge pourrait décider de soutenir financièrement un projet technologique développé par une startup établie au Royaume-Uni par le truchement d'une plateforme de *crowdfunding* établie aux États-Unis. Par ailleurs, cette même personne pourrait, ensuite, désirer organiser son séjour de vacances en France en louant des habitations grâce à la plateforme américaine *Airbnb*, qui dispose d'un siège social européen en République d'Irlande. Dans ce dernier cas, les conditions générales de la plateforme prévoient que, pour les utilisateurs qui ne résident pas aux États-Unis ou en Chine : « les présentes conditions générales seront interprétées conformément au droit irlandais. La Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises ne s'applique pas. Le choix du droit applicable n'a aucune incidence sur vos droits en tant que consommateur au titre de la réglementation de protection des consommateurs en vigueur dans votre Pays de résidence. Si vous agissez en tant que consommateur, vous acceptez de vous soumettre à la juridiction non exclusive des tribunaux irlandais. Les poursuites judiciaires que vous pouvez engager contre nous en lien avec les présentes Conditions ou en découlant ne peuvent l'être que devant un tribunal situé en Irlande ou un tribunal du ressort de votre lieu de résidence. Si *Airbnb* souhaite

mateur, elle ne peut le faire que devant les tribunaux de la juridiction dans laquelle vous êtes résident. Si vous agissez en tant qu'entreprise, vous acceptez de vous soumettre à la juridiction exclusive des tribunaux irlandais »⁹⁶.

30. Dès lors, il est manifeste que le développement de l'économie de plateforme est susceptible d'entraîner une multiplication des situations d'extranéité dans lesquelles la question du droit applicable et du for compétent se posera, cela même, potentiellement, concernant des relations contractuelles entre des personnes qui n'agissent pas dans le cadre de leur activité professionnelle.

Conclusion

31. Si de nombreux effets positifs peuvent être rattachés aux plateformes numériques notamment en termes de réduction des coûts de transaction, permettant ainsi un accès plus aisé au marché à de nombreux opérateurs économiques, leurs modalités de fonctionnement ainsi que la structuration des relations juridiques qui s'y nouent posent de nombreuses et intéressantes questions juridiques. Nous espérons que ces quelques lignes ont pu le démontrer.

Les réponses à ces questions pourront venir, pour une bonne partie, de la jurisprudence et de la doctrine. D'autres nécessiteront l'intervention du législateur. Celle-ci sera plus que probablement compliquée par l'hétérogénéité des plateformes numériques qui rend peu vraisemblable une réglementation transversale du phénomène.

Les contributions qui suivent permettront de continuer la réflexion en droit de la consommation, en droit du travail, en droit européen et en droit fiscal.